

9月25日晚,62岁的冯仑现身沈阳。上着灰色布衫,下着蓝色牛仔裤,一副邻家大叔模样。他擅作比喻,辽商发展、辽宁振兴、投资环境、企业家责任……他宛若段子手深入浅出,把深奥的道理简单化、把复杂的事情生活化,言谈间充满烟火气。

接受辽沈晚报专访时,他提及个人梦想与父女传承,同时,也对自己的人生进行了打分评价。

辽沈晚报

高端访谈

冯仑:政府“情书”要写好 更要学会做“暖男”

在辽言辽:投资就像养孩子 要成长要安全

冯仑擅长交友,有几位与之相识且熟稔的辽商好友。放眼全国,冯仑称,近几年辽商与秦商、川商的商会发展得都很好。商会的发展,对地方经济起到了很大的促进作用。

作为万通集团的创始人,“20多岁赚到人生第一桶金,很快就拥有了自己人生中的第一个小目标——一个亿”的传奇人物,从投资的眼光来看,地方政府如何能够吸引外来投资,并让外来投资扎根当地呢?

“说来道去,投资和做生意就是三件事,和养孩子的道理一样简单。”9月25日晚,冯仑打起了比喻。将复杂问题简单化,是他一贯性的方法论。

“第一,你要养孩子,就希望这个孩子是自己的,这就叫产权界定,养大了还得是自己的。第二,养一个孩子,我们要给她创造好的条件,要让她上好学校,将来找个好工作嫁个好人,这叫成长。企业的成长,就是把1块钱变成5块钱。第三个就是孩子万一碰到啥事,能赶紧回家,这叫流动性。比如说我们不可能去战乱国家投资,有事你回不来,企业家就要尽量规避这种情况。”

冯仑认为对资本来说,对企业家来说,投资这三件事就是产权界定的安全性、成长性和流动性。“所以,要想一个地区的经济快速发展,这些是放之四海而皆准的准则,哪个地方这三件事做得好,钱自然就往哪去。”

政府“情书”要写好 更要学会做“暖男”

冯仑说,在企业家看来,政府给企业提供的政策就是一座城市写给企业的“情书”,“情书”的内容包含着承诺。

“但是,一个姑娘是否会接受你的情意,不是看情书写得怎么样,而是看事情办得怎么样!”冯仑认为,城市“情书”写得好只是一个方面,是渣男还是暖男,要看“履约能力”。

在冯仑看来,目前国内政府履约能力最好的是上海,现在新办企业第一时间选择上海,再就是杭州、深圳。

“就是因为他们的履约能力强,城市环境形成了良性循环。举个小例子,我两三个月前去长三角一个城市,当地区委书记问我们当地老总疫情期间补助拿到了没有?老总说还没申请。书记当时就说,你这事不对,你明天就申请。我们的老总说好吧,回去就申请,过了几天他跟我说,居然收到钱了。”

冯仑说,这个区一天一个亿税收,所以不差钱。但是这个区给他们老总留下的印象太好,到处说这个事,传来传去,大家就都去投资了。

“企业做生意最重要的是找到那个合格交易对手,企业选择在哪里做事、在哪里投资,最重要的是看政府履约能力。如果营商环境好,大家不用抢都会去。”

冯仑认为东北的经济资源好,但是更应该有好故事,有好的城市宣传,才会吸引更多的外来投资。

本地民企越强 对外来投资越有吸引力

若不看政策情书,没有正式踏入一个城市前,企业如何判断一个地方的投资热度呢?冯仑认为,律师市场、广告市场、本地企业的发展



著名企业家冯仑到访辽商总会



9月25日,著名企业家、万通集团创始人冯仑现身沈阳,到访并参观辽商总会,与辽商总会会长、东软集团董事长刘积仁,省工商联副主席、辽商总会秘书长周福辉座谈并交流。期间,冯仑接受了辽沈晚报记者的采访。

在座谈中,冯仑对东北振兴辽宁振兴、对商会的功能作用及企业家责任发表了自己的观点。

程度,这三个方面可以作为重要参考依据。

“律师市场发达,说明大家在按规则做事;如果一座城市拥有世界500强或者是跨国企业的知名广告,那证明市场具有开放性,谁都可以来做生意。如果本土民营企业能够持续发展10年、20年,这样的民营企业越多,越能够证明当地经济的活跃度,对外来投资来讲越具有吸引力,外地资本至少可以在辽宁选择到深度合作的伙伴。”冯仑说。

企业家不能只挣钱 要给世界多一些善意的改变

1991年,冯仑、易小迪等六兄弟在只有3万元起步资金的情况下,冯仑找到一家信托投资公司,和对方谈别墅区合作,“有一单项目,我出1300万,你出500万,我们一起做。”对方同意后,500万一拿到手,冯仑马上跑出去写文件,王功权骑着自行车迅速拿到钱,然后从银行贷款出了1300万,再以1800万作为本金购入8栋别墅,然后出手,赚取了300万利润。

这300万元利润成为万通六兄弟起家的重要资本。这个故事也成为冯仑《野蛮生长》一书的重要注脚。

外人看起来颇为不解,都觉得有点“虎”的事,这其中包括他的纽约中国中心及“立体城市”。房地产业在中国蓬勃发展的20年,究竟是什么驱动冯仑去做这样的微利或者不赚钱的项目呢?面对记者的提问,冯仑回答说:“人总是要做点理想的东西,人生不仅仅是为了赚钱。所以我一边做生意一边做公益,没有把赚最多的钱当成唯一的目标。另外是个别的项目,出发点我们当然是兼顾,目的还是要赚钱,但由于时间长,它会发生变化。”

没有赚钱,反倒赔了很多钱的案例就是冯仑尝试过的立体城市。冯仑解释说,立体城市是一个失败的案例,在那时,他也是希望在城市化进程当中探讨一种可能性,让城市集约式增长,而不是漫射。但这个项目没成功。

老朋友被动转型—— 如何在变化中生存?

最近新东方宣布秋季课程结束后将停止小学和初中学科业务的线下招生,各个城市接下来也将逐步关闭教学点。这对新东方来说是一次重大业务调整。同样,一位与冯仑相交多年的老朋友,因为公司业务不畅,不久前也是神情憔悴。

那么,如何在不确定中生存下来?刚刚进入创业队伍的青年创业者又该如何面对不确定性呢?冯仑在他的音频节目中提到了转型的话题。

在面对本报记者提问时,冯仑并没有回避关于俞敏洪的问题。他认为,转型分为三种情况,公司成长壮大后的自然转型、竞争环境发生变化的转型,还有一种就是不转不行的被动转型,比如企业被收购换了老板,比如教培行业,政策环境变化。

“政策环境发生变化,这是最痛苦的转型,只能往前挪着走。”冯仑说。

冯仑认为,此外对应的微转型、小转型和大转型,也会因为制度成本、财务成本和社会心理文化成本等等,得到不同的结果。

“以自己喜欢的方式度过一生, 你觉得自己做到了吗?” “我对自己的人生尽力了。”

最近双汇的父子之争,包括前山西首富李兆会的大逃亡,家族企业的存续发展成为焦点。但对冯仑来说,女儿冯碧漪的选择已经有了自己的独立性:财经自媒体。这个职业选择与冯仑迥然不同。

“每个人都是独立的,每一个一代、二代、三代的想法不一样。我们父女比较简单,她独立做企业,和我的生意没关系。”

“但是她的人生注定没有你的精彩?”记者追问。

“那可不一定,我的都结束了,她的才开始!”冯仑说,“人总想复制跟自己一样的人,儿子最好模样跟自己差不多,精神、理想、能力也都跟自己一样,然后就能把自己的事业一代代传承并发扬下去。但是我们看到的永远是遗憾和不满,因为每个人的成长环境不一样,不可能拷贝出同样的人。”

“你曾经引用过一句话,说真正成功的人生,是以自己喜欢的方式度过一生,你觉得自己做到了吗?”

“我尽力了,当然,我的人生还没结束,还有20年,但是我认为百分之八十做到了我自己喜欢的事,比如说房地产,不管做得大小,做得好坏。”

辽沈晚报首席记者 刘臣君 文 记者 吴章杰 摄

“人总是要做点理想的东西,人生不仅仅是为了赚钱。”

其实在冯仑的经营活动中,也有不少行为让